

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dimulai dari perumusan masalah penjelasan mengenai tujuan untuk penelitian ini adalah bermaksud untuk menguji hipotesis yang diduga adanya pengaruh positif dari variabel kompetensi tenaga penjualan, kualitas hubungan tenaga penjual-pelanggan, dan sistem kontrol terhadap kinerja tenaga penjualan karyawan BMT Ummat Sejahtera Abadi, sehingga dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel kompetensi tenaga penjualan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan, dengan adanya hasil nilai koefisien regresi sebesar 0,443. Dalam hal ini dibuktikan dengan hasil analisis uji statistik t yang sudah menunjukkan nilai t hitung sebesar 6.446 > t tabel 1.6638 dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa apabila kompetensi tenaga penjualan terhadap karyawan semakin tinggi, kinerja tenaga penjualan karyawan semakin meningkat.
2. Variabel kualitas hubungan tenaga penjual-pelanggan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan, dengan adanya hasil nilai koefisien regresi sebesar 0,331. Dalam hal ini dibuktikan dengan hasil analisis uji statistik t yang sudah menunjukkan nilai t hitung sebesar 3.991 > t tabel 1.6638 dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa apabila kualitas hubungan tenaga penjual-pelanggan

terhadap karyawan semakin tinggi, maka kinerja tenaga penjualan semakin tinggi.

3. Variabel sistem kontrol berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan, dengan adanya hasil nilai koefisien regresi sebesar 0,369. Dalam hal ini dibuktikan dengan hasil analisis uji statistik t yang sudah menunjukkan nilai t hitung sebesar $4.316 > t \text{ tabel } 1.6638$ dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa apabila sistem kontrol terhadap karyawan semakin tinggi, maka kinerja tenaga penjualan semakin tinggi.
4. Secara simultan atau bersama-sama ada pengaruh positif dan signifikan dari variabel kompetensi tenaga penjualan, kualitas hubungan tenaga penjual-pelanggan dan sistem kontrol terhadap kinerja tenaga penjualan karyawan BMT Ummat Sejahtera Abadi yang dapat diartikan bahwa kompetensi tenaga penjual, kualitas hubungan tenaga penjual-pelanggan, dan sistem kontrol yang secara positif mampu untuk meningkatkan kinerja tenaga penjualan karyawan.

5.1. Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diperoleh hasil bahwa kompetensi tenaga penjualan, kualitas hubungan tenaga penjual-pelanggan, dan sistem kontrol yang berpengaruh positif terhadap kinerja tenaga penjualan. Maka dalam hal ini saran yang dapat diberikan yaitu sebagai berikut:

5.5.1. Saran Untuk Perusahaan

1. Variabel yang paling dominan pengaruhnya terhadap kinerja tenaga penjualan karyawan BMT Ummat Sejahtera Abadi yaitu kooimpetensi tenaga penjuaaan indikator dengan penilaian terendah adalah karyawan mampu berkomunikasi secara efektif. Untuk itu saran yang diajukan, karyawan harus bisa berkomunikasi dengan baik terhadap nasabah baik secara efektif maupun secara benar.
2. Variabel sistem kontrol, indikator dengan penilaian terendah adalah nasabah haarus selalu mengevaluasi pencapaian tenaga penjualan. Untuk itu saran yang diajukan, karyawan harus selalu membuat laporan baik berupa tulisan maupun lisan kepada atasan guna untuk mengetahui dan mengevaluasi pencapain tenaga penjual apakah meningkat atau menurun.
3. Dan variabel kualitas hubungan tenaga kerja penjual-pelanggan, indikator dengan penilaian terendah adalah karyawan saling berbagi informasi. Untuk itu saran yang diajukan, karyawan harus mampu berkomunikasi dengan baik ke nasabah BMT Ummat Sejahtera Abadi.

5.5.2. Saran Untuk Penelitian Selanjutnya

Untuk penelitian yang akan datang disarankan untuk menambah varian lain selain kompetensi tenaga penjualan, kulaitas hubungan tenaga penjual-pelanggan, dan sistem kontrol yang berpengaruh terhadap variabel dependen kinerja tenaga penjualan, menambah variabel orientasi pelanggan yang dapat mempengaruhi kinerja tenaga penjual.